

# FÖRHANDLINGSTEKNIK AVANCERAD (3 DAGAR)

Detta är en avancerad förhandlingsutbildning för professionella förhandlare, med mycket högt ställda krav. Utgångspunkten är dina egna förhandlingsstyrkor och din personliga förhandlingsprofil. Du övar praktiskt genom att utgå från ett antal konkreta förhandlingsövningar. Komplexiteten i övningarna ökar gradvis under kursens gång. Exempel kan hämtas från era egna förhandlingssituationer.

Huvudsyftet med denna utbildning är att ge deltagarna personlig feedback på det egna förhandlingsbeteendet. Vi videoinspelar ett flertal övningar för att se på det egna och gruppens beteende. Stort fokus läggs på hur vi hanterar konflikter och argumentationsteknik.

## Syfte och utbildningsmål

Syftet och målet är att ge djupa kunskaper om hur ditt eget personliga agerande kan påverka utgången av förhandlingsprocessen. Och att du därigenom får goda insikter i ditt personliga förhandlingsbeteende.

## Vem ska gå?

Du som deltar i eller leder kvalificerade affärsförhandlingar och vill förbättra din förmåga att planera och genomföra framgångsrika förhandlingar.

## EXEMPEL PÅ INNEHÅLL

- Psykologiska aspekter
- Kommunikation
- Psykologin bakom prisförhandlingar
- Förhandlingshinder
- Personliga förhandlingsprofiler
- Samspelet i förhandlingsteamet
- Feedback på ditt förhandlingsbeteende
- Personliga förhandlingstips
- Vilka typer av inköps- och säljförhandlingar passar dig?
- Hur du utvecklar dina styrkor
- Interkulturella aspekter

## Vi tränar bland annat på dessa situationer

- Olika typer av konfliktsituationer
- Problemlösande förhandlingar
- Upphandlingar i konkurrens
- Reklamationsförhandlingar
- Leverantörsbyte

